

FABIANO SOUZA DE GODOI

**VIABILIDADE ECONÔMICA E FINANCEIRA PARA UM EMPREENDIMENTO NO
RAMO DE OFICINA AUTOMOTIVA - CENTRO AUTOMOTIVO NA MODALIDADE
FRANQUIA E NEGÓCIO PRÓPRIO**

**CURITIBA
2011**

FABIANO SOUZA DE GODOI

**VIABILIDADE ECONÔMICA E FINANCEIRA PARA UM EMPREENDIMENTO NO
RAMO DE OFICINA AUTOMOTIVA - CENTRO AUTOMOTIVO NA MODALIDADE
FRANQUIA E NEGÓCIO PRÓPRIO**

Monografia apresentada ao Departamento de Contabilidade, do Setor de Ciências Sociais Aplicadas da Universidade Federal do Paraná, como requisito para obtenção do título de especialista em Contabilidade e Finanças.

Prof. Orientador: Dr. Romualdo Douglas Colauto

**CURITIBA
2011**

AGRADECIMENTOS

Primeiramente a Deus, pois nele, eu buscava motivação e entusiasmo para desenvolver este trabalho.

Aos meus familiares que, de uma forma ou outra, colaboraram com este trabalho, principalmente ao meu filho Lucas por entender a minha ausência, muitas vezes decorrente do desenvolvimento do projeto.

Agradeço especialmente ao inestimável e fundamental apoio do meu orientador Prof. Dr. Romualdo Douglas Colauto, por sua paciência, pelos rumos indicados e pelo seu comprometimento e dedicação.

RESUMO

O estudo tem como objetivo analisar a viabilidade econômica e financeira para um empreendimento no ramo de Oficina Automotiva, Centro Automotivo, na modalidade franquia e negócio próprio. O delineamento da pesquisa caracteriza-se como estudo exploratório. Primeiramente foi pesquisada a caracterização do setor automotivo no Brasil e a previsão de crescimento e as projeções em médio prazo. Em seguida foi entendido o processo de franquias e os conceitos de empreendedorismo em território nacional. Foram, também, levantados os investimentos em equipamentos necessários para o desenvolvimento das atividades de franquia e negócio independente, o resultado deste levantamento mostrou-se menos desembolso financeiro para a modalidade de negócio independente. Na sequência, foram viabilizadas, economicamente e financeiramente, as duas propostas de investimento que resultaram as seguintes conclusões: os resultados dos cálculos do indicador do Valor Presente Líquido, do *PayBack*, da TIR (Taxa Interna de Retorno) e do *IBC* (Índice Benefício/Custo) foram favoráveis para a escolha de investimento da opção de Negócio Independente, porém a pesquisa revelou também que esta escolha é mais adequada para investidores que já fazem parte do ramo de atividade de manutenção mecânica automotiva. Para investidores entrantes no ramo automotivo, a busca por uma franquia pode ser a melhor opção, pois a acessória oferecida pelas empresas de rede de franquias, como a Oficina Rede Brasil, é completa, desde padrões de serviços e atendimento, treinamentos, logomarca, gerenciamento de projetos e jurídico, Pós-venda e SAC (serviço de atendimento ao cliente). A parte financeira denota ser interessante, mesmo sendo menor que a opção de Negócio Independente, haverá retornos de investimentos de 41,67% para 6,9% da Taxa Mínima de Atratividade determinada para este trabalho.

Palavras-chave: Franquia. Setor automotivo. Empreendimento.

LISTA DE FIGURAS

Figura 1: Apresenta-se o faturamento, capital de giro necessário, taxa de royalties e publicidade e prazo de retorno.....	20
Figura 2: Planta baixa de uma oficina de loja de rua, chamado de Loja de Ilha.....	21
Figura 3: Calculo da TIR na HP-12C para modalidade de Franquia da Rede de Oficina Brasil.....	29
Figura 4: Calculo da TIR na HP-12C para modalidade de Negócio Independente.....	30

LISTA DE QUADROS

Quadro 1: Investimentos das indústrias automobilísticas no Brasil.....	12
Quadro 2: Previsão para investimentos na modalidade de franquia.....	19
Quadro 3: Previsão para investimentos na modalidade de negócio independente..	22
Quadro 4: Orçamento de equipamentos da empresa Tech Max.....	22

LISTA DE TABELAS

Tabela 1: Demonstrativo de Investimentos.....	24
Tabela 2: Valor Presente Líquido – VPL.....	27
Tabela 3: Tempo de Recuperação Investimento – TRI ou Pay Back.....	28
Tabela 4: Taxa Interna de Retorno – TIR.....	30
Tabela 5: Índice Benefício/Custo – IBC.....	31
Tabela 6: Resumo dos índices financeiros compactados.....	32

SUMÁRIO

AGRADECIMENTOS.....	2
RESUMO.....	3
LISTA DE FIGURAS.....	4
LISTA DE QUADROS.....	5
LISTA DE TABELAS.....	6
1 INTRODUÇÃO	9
1.1 PROBLEMA DA PESQUISA	9
1.2 OBJETIVOS DO ESTUDO	10
1.2.1 Objetivo Geral	10
1.2.2 Objetivo Específico	10
1.3 JUSTIFICATIVA DO ESTUDO	11
1.4 ORGANIZAÇÃO DO CONTEÚDO.....	11
2 FUNDAMENTAÇÃO TEÓRICA.....	12
2.1 CARACTERIZAÇÃO DO SETOR AUTOMOTIVO.....	12
2.2 CONCEITOS DE EMPREENDEDORISMO.....	14
2.3 O PROCESSO DE FUNCIONAMENTO DE FRANQUIAS NO BRASIL.....	16
3 METODOLOGIA DA PESQUISA.....	18
4 DESCRIÇÃO E ANÁLISE DOS DADOS.....	20
4.1 DESCRIÇÃO DOS INVESTIMENTOS NECESSÁRIOS PARA ABERTURA DO NEGÓCIO POR MEIO DE FRANQUIA.....	20
4.2 DESCRIÇÃO DOS INVESTIMENTOS NECESSÁRIOS PARA ABERTURA DO NEGÓCIO PRÓPRIO	23
4.3 COMPARAÇÃO DOS INVESTIMENTOS DO NEGÓCIO INDEPENDENTE E FRANQUIA.....	24
4.4 VIABILIDADE ECONÔMICA E FINANCEIRA DOS PROJETOS DE INVESTIMENTO.....	25
4.4.1 VALOR PRESENTE LÍQUIDO – VPL.....	26
4.4.2 TEMPO DE RECUPERAÇÃO DO INVESTIMENTO (PAY BACK)	28
4.4.3 TAXA INTERNA DE RETORNO - TIR.....	29
4.4.4 ÍNDICE BENEFÍCIO/CUSTO.....	32
4.4.5 RESUMO DOS E ANÁLISE DOS RESULTADOS.....	33

5 CONCLUSÕES E RECOMENDAÇÕES	35
5.1 CONCLUSÕES	35
5.2 RECOMENDAÇÕES.....	36
REFERÊNCIAS	37

1 INTRODUÇÃO

Este capítulo mostra uma visão geral sobre o crescimento das pequenas empresas e franquias. Inicialmente, apresenta-se o problema da pesquisa, após, os objetivos do estudo, os pressupostos da pesquisa, as justificativas e como o trabalho está estruturado.

1.1 PROBLEMA DE PESQUISA

Cada vez mais crescem o número de pequenas empresas no Brasil, porém, este crescimento nem sempre é com sustentabilidade. A maioria dos novos empreendimentos não completa os primeiros dois anos de atividade. Chiavenato (2008, p. 15) cita que "nos novos negócios, a mortalidade prematura é elevadíssima, pois os riscos são inúmeros e os perigos não faltam." Diante disso ele aponta algumas das possíveis causas de mortalidade nas empresas, que são apresentadas abaixo: Inexperiência - 72 %; Incompetência do empreendedor; Falta de Experiência de campo; Falta de experiência profissional; I Experiência desequilibrada; Fatores econômicos - 20 %; Lucros insuficientes; Juros elevados; Perda de mercado; Mercado consumidor restrito; Nenhuma viabilidade futura; Vendas Insuficientes - 11 %; Fraca competitividade; Recessão econômica; Vendas Insuficientes; Dificuldade de estoques; Despesas excessivas - 8 %; Dividas e cargas demasiadas; Despesas operacionais; Outras causas – 3 %; Negligencia; Capital insuficiente; Clientes insatisfeitos; Fraudes; e Ativos insuficientes;

Por outro lado, o mercado de franquias, segundo a Associação Brasileira de Franquias revela que o setor de franquias cresceu 20,4% em 2010. O faturamento do setor foi de R\$ 76 bilhões. Entre os fatores que contribuíram para esse crescimento estão as micro franquias, a entrada dos bancos de investimento no segmento e o maior acesso às linhas de crédito. Estes números são possíveis porque as franquias trabalham de forma organizada.

A importância do planejamento antes de por em prática a idéia do negócio é fundamental para o alicerce da empresa. A falta de conhecimento de oportunidades de negócios e investimentos também contribui para o não sucesso dos micros e

pequenas negócios. Assim, objetiva-se responder a seguinte questão de pesquisa: **qual a viabilidade econômica e financeira para abertura de um empreendimento no ramo de Oficina Automotiva na modalidade franquia e negócio independente?**

1.2 OBJETIVOS DO ESTUDO

1.2.1 Objetivo Geral

Objetivo do estudo consiste analisar a viabilidade econômica e financeira para um empreendimento no ramo de Oficina Automotiva - Centro Automotivo na modalidade franquia e negócio próprio.

1.2.2 Objetivos Específicos

- Mapear os investimentos necessários para abertura de uma Oficina Automotiva que opera na modalidade Centro Automotivo;
- Levantar os investimentos necessários para abertura de uma Oficina Automotiva – Centro Automotivo de acordo com o mercado de franquias; e
- Comparar analiticamente a viabilidade econômica e financeira para um empreendimento no ramo de Oficina Automotiva - Centro Automotivo na modalidade franquia e negócio próprio.

1.3 JUSTIFICATIVA DO ESTUDO

O desejo por ter o próprio negócio nunca esteve tão presente nas pessoas que tem um perfil de empreendedor. O meio de comunicação ágil, a globalização, o crescimento da economia interna e o suporte dos órgãos brasileiro para pessoas que anseiam em ter um empreendimento estão muito acessíveis. Apesar de todos estes pontos positivos que estão a favor do pequeno investidor, existe uma carência de conhecimento de investimento financeiro e de tomada de decisão para um empreendimento da parte deles.

Esse estudo justifica-se, sob uma análise financeira, para proporcionar uma visão teórica ao comparar duas opções de investimento no ramo de mecânica automotiva no Brasil, para ser instalado um possível Centro Automotivo nas imediações de Curitiba. O resultado do trabalho pode auxiliar a tomada de decisão, por parte dos empreendedores futuros. Utilizando-se de exemplos reais para mensurar e estruturar investimentos em uma empresa independente e uma franquia.

1.4 ORGANIZAÇÃO DO CONTEÚDO

A monografia está dividida em cinco capítulos. No primeiro capítulo contempla-se o tema e problema da pesquisa, os objetivos do estudo, sua justificativa e como será organizada a dissertação. No segundo capítulo, apresenta-se a fundamentação teórica que dará sustentação à pesquisa. Inicia-se apresentando e a caracterização do setor automotivo e a abordagem de conceitos de empreendedorismo. Após isto, mostra-se o processo de funcionamento de franquias no Brasil. No capítulo três descrevem-se, os procedimentos metodológicos adotados no estudo. Primeiro, apresenta-se a caracterização da pesquisa. Após, delimita-se a amostra de pesquisa. Na seqüência, descrevem-se os procedimentos de coleta de dados e análise dos dados. Por fim, apresentam-se as limitações do estudo. No quarto capítulo mostram-se a descrição e análise dos dados. No quinto capítulo apresentam-se as conclusões e recomendações para futuros estudos.

2 FUNDAMENTAÇÃO TEÓRICA

O referencial teórico está dividido em três seções. Primeiro, apresenta-se a caracterização do setor automotivo. Após, os conceitos do empreendedorismo. Na terceira sessão demonstra-se o processo de funcionamento de franquias no Brasil.

2.1 CARACTERIZAÇÃO DO SETOR AUTOMOTIVO

A indústria automobilística sempre foi, tradicionalmente, um balcão de lamúrias. Carga tributária, câmbio e infra-estrutura do país continuamente estão na pauta de reclamações. Mas, justiça seja feita, de uns tempos para cá os fabricantes reclamam bem menos e comemoram muito mais. Para o ano de 2010, a ANFAVEA (Associação Nacional dos Fabricantes de Veículos Automotores) previu um mercado de 3,4 milhões de unidades. Um crescimento surpreendente de 140% nos últimos sete anos. As projeções em médio prazo são ainda mais otimistas: seis milhões de unidades vendidas em 2015. Número que vai ser sustentado não só pelo aumento da renda e do crédito, mas também por novas fábricas e ampliação das já existentes. Investimentos vistos como fundamentais e suficientes. O presidente da ANFAVEA da Fiat do Brasil Cledorvino Belini (2010) acredita que “as montadoras vão investir em capacidade produtiva, processos tecnológicos e produtos. O Brasil tem um amplo potencial” (ANFAVEA, 2010).

Os especialistas e executivos confirmam que o Brasil tem capacidade para suprir tamanha demanda daqui a cinco anos. E, mais uma vez, recorrem aos números de investimentos. Só as chamadas quatro grandes - Fiat, Ford, General Motors e Volkswagen - vão aplicar mais de R\$ 20 bilhões entre planos em andamento e outros que vão até 2015. Além disso, outras marcas preparam novas plantas ou ampliação das existentes. A PSA Peugeot Citroën vai desembolsar R\$ 1,4 bilhão até 2012, a Toyota vai gastar US\$ 600 milhões em sua nova unidade em Sorocaba, mesma quantia que a Hyundai aplicará na construção da fábrica de Piracicaba. Reforços que podem ajudar o país a alcançar a marca de cerca de sete milhões de unidades produzidas em 2015, número considerado ideal para atender este mercado futuro de seis milhões e evitar gargalos. Paulo Roberto Garbossa

(2010) consultor da ADK Automotive explica "a chegada de novas marcas e novas fábricas vai ajuda a suprir essa demanda. Quando o setor faz essas projeções já leva isso em consideração" (ANFAVEA, 2010).

As projeções para investimentos das indústrias automobilísticas ultrapassam da casa dos milhões, conforme demonstrado no Quadro 1.

Fabricante	Quanto investiu
Fiat	R\$ 5 bilhões entre 2005 e 2010
Ford	R\$ 4,5 bilhões entre 2011 e 2015
General Motors	R\$ 5,37 bilhões
Honda	US\$ 1 bilhão até 2011
Hyundai (Grupo Caa)	R\$ 1,2 bilhão até 2011
Hyundai	US\$ 600 milhões
Iveco	R\$ 570 milhões entre 2007 e 2011
Mercedes-Benz	R\$ 1,2 bilhão até 2011
Mitsubishi	R\$ 800 milhões até 2015
PSA Peugeot Citroën	R\$ 1,4 bilhão entre 2010 e 2012
Renault-Nissan	Não divulgado
Toyota	US\$ 600 milhões
Volkswagen	R\$ 6,2 bilhões até 2014

Quadro 1: Investimentos das indústrias automobilísticas no Brasil
Fonte: ANFAVEA (2010).

O mercado brasileiro com os acordos alfandegários que anulam as taxas de importação, Argentina e México (além do Uruguai, com suas plantas de marcas chinesas) tem uma função estratégica dentro dos números da ANFAVEA. Tanto que fabricantes como Ford, PSA e GM também focaram investimentos nas plantas argentinas. O consultor do Centro de Estudos Automotivos Luiz Carlos Mello (2010) ressalta "faz parte das empresas estabelecidas aqui realizarem um projeto de complementação dos produtos que vêm do México e da Argentina, que cada dia se acentua mais. Atuam na conformidade do que os acordos permitem".

A confiança de que o mercado vai crescer é ainda maior que a certeza da capacidade produtiva. O bom momento econômico do país, o aumento do poder aquisitivo e a ascensão de classes econômicas são apontados como razões para os sucessivos recordes do setor. E também para as projeções futuras.

A relação de número de carros por habitante também é vista como uma das brechas que permite um crescimento maior do mercado automotivo no país. Atualmente, segundo a própria ANFAVEA, a relação é de 6,9 habitantes por veículo

no Brasil. Ou seja, enquanto países europeus e os Estados Unidos têm médias que oscilam em torno de dois habitantes por carro, aqui ainda há uma demanda reprimida forte (ANFAVEA, 2010).

2.2 CONCEITOS DE EMPREENDEDORISMO

A palavra empreendedor (entrepreneur) tem origem francesa e quer dizer aquele que assume riscos e começa algo de novo. Segundo Robert Hirsch (2007) empreendedorismo é o “processo de criar algo diferente e com valor, dedicando tempo e o esforço necessários, assumindo os riscos financeiros, psicológicos e sociais correspondentes e recebendo as conseqüentes recompensas da satisfação econômica e pessoal”.

Historicamente, o empreendedorismo tem sido definido como uma maneira diferenciada de alocação de recursos e otimização de processos organizacionais, sempre de forma criativa, visando a diminuição de custos e melhoria de resultados DORNELAS (2005). Tendenciosamente, associa-se o termo de empreendedorismo à criação de novos negócios, geralmente micro e pequenas empresas. No entanto, existem definições mais abrangentes, que mostram que o empreendedorismo vai além do mero ato de abrir novas empresas, como se pode depreender do conceito de Empreendedorismo proposto pela Comissão Européia no seu Livro Verde sobre o Espírito Empresarial (2003): “O Empreendedorismo é acima de tudo uma atitude mental que engloba a motivação e a capacidade de um indivíduo, isolado ou integrado numa organização, para identificar uma oportunidade e para concretizar com o objetivo de produzir um determinado valor ou resultado econômico.”

O empreendedorismo deve ser visto, assim, enquanto processo dinâmico que tem inerente a concepção, percepção e realização de uma oportunidade de negócio, que pressupõe o envolvimento de pessoas e processos que, em conjunto, levam à transformação de idéias em oportunidades.

Pressupõe desta forma a coexistência de 2 fatores fundamentais (Silva, 2007) Criatividade – ligação e a organização de conhecimentos nas mentes de pessoas que se disponham a pensar de forma flexível de forma a gerar idéias inovadoras e surpreendentes que possam ser julgadas úteis por terceiros; Inovação

– é a primeira implementação prática e concreta de uma idéia criativa de tal forma que justifique um reconhecimento extrínseco ao indivíduo ou organização.

Existe a concepção do empreendedor nato, aquele que nasce com as características necessárias para empreender com sucesso. No entanto, como se trata de um ser social, influenciado pelo meio que em que vive, a formação empreendedora pode acontecer por influência familiar, estudo, formação e prática. Para Dolabella (1999, p. 12), para se aprender a empreender, faz-se necessário um comportamento pró-ativo do indivíduo, o qual deve desejar “aprender a pensar e agir por conta própria, com criatividade, liderança e visão de futuro, para inovar e ocupar o seu espaço no mercado, transformando esse ato também em prazer e emoção”.

Segundo Dornelas (2001), o empreendedorismo ganhou força no Brasil somente a partir da década 1990, com a abertura da economia que propiciou a criação de entidades como SEBRAE (Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas) e SOFTEX (Sociedade Brasileira para Exportação de Software). Antes desse momento o termo empreendedor era praticamente desconhecido e a criação de pequenas empresas era limitado em função do ambiente político e econômico nada propício do país. Porém, não significa que não existiram empreendedores, deve-se salientar que muitos visionários atuaram em um cenário obscuro, deram tudo de si, mesmo sem conhecerem formalmente finanças, marketing, organização e outros conteúdos da área empresarial, a exemplo, o célebre industrial Francisco Matarazzo, e tantos outros que contribuíram para o desenvolvimento da economia do país.

O SEBRAE é amplamente difundido entre os pequenos empresários brasileiros, com finalidade de informar e dar suporte necessário para a abertura de uma empresa, bem como acompanhar através de consultorias seu andamento, solucionando pequenos problemas do negócio. Este órgão está de certa forma, implantando a cultura empreendedora nas universidades brasileiras, ao promover em parceria com outros países, o desafio SEBRAE, uma competição entre acadêmicos de várias nacionalidades, que têm como tarefa, administrar uma empresa virtual.

2.3 O PROCESSO DE FUNCIONAMENTO DE FRANQUIAS NO BRASIL

A *franchising* surgiu nos Estados Unidos, após guerra, quando a empresa de máquinas de costura Singer estabeleceu uma rede de revendedores (MENDELSON, 1994). O sistema de franquias ganhou projeção e se desenvolveu de maneira consistente após a Segunda Guerra Mundial. O governo norte-americano disponibilizou linhas especiais de financiamentos para os militares que retornavam ao país. A franquia tornava-se uma opção para aqueles que tinham algum dinheiro, porém pouca experiência na administração de empresas (DAHAB, 1996, p. 15).

No Brasil, o sistema de franquias teve início com o estabelecimento da rede Yázigi em 1963 (ALEXANDRE; SILVA, 2002, p. 309), conta que trabalhavam com essa forma de negócios havia muito tempo, mas não usavam o termo franquia por não conhecê-lo. As redes passaram a formatar seus conceitos e a adotar o sistema oficialmente apenas na década de 90. Em 1994, a Lei da Franchising (nº 8.955/94) foi promulgada para regular as atividades do sistema.

Foi justamente naquela década que a franchising vivenciou seu maior crescimento, com a estabilização e, principalmente, com a abertura da economia brasileira. Até então, poucas franquias estrangeiras atuavam no país e, a partir desse momento, o Brasil passou a fazer parte do planejamento e da expansão efetiva de diversas redes internacionais (CARVALHO; FERREIRA; ALMEIDA, 2001).

O número de unidades passou de 3.200 em com grande procura por parte dos investidores. Com a explosão do sistema, multiplicaram-se os casos de sucesso, mas também grandes fracassos, o que acabou por determinar um processo de depuração das redes. Para muitos, hoje o sistema ainda vive seu período de maturação e de maior profissionalização. As redes estão cada dia mais “antenadas” com os processos de gestão e preparadas para enfrentar a concorrência. Com a maior participação dos franqueados, muitas já operam e promovem o conhecimento mútuo, que certamente as fará crescer.

Franquia é tema de grande importância para o curso de empreendedorismo. Afinal, com um maior conhecimento sobre esse tipo de sistema,

é possível diferenciá-lo do negócio independente, podendo dessa forma, escolher qual tipo de sistema adotar.

Franquia ou franchising empresarial é o sistema pelo qual o franqueador cede ao franqueado o direito de uso da marca ou patente, associado ao direito de distribuição exclusiva ou semi-exclusiva de produtos ou serviços. Eventualmente, o franqueador também cede ao franqueado o direito de uso de tecnologia de implantação e administração de negócio ou sistemas desenvolvidos ou detidos pelo franqueador, mediante remuneração direta ou indireta, sem ficar caracterizado vínculo empregatício (SEBRAE).

Franquia ou franchising empresarial é o sistema pelo qual o franqueador cede ao franqueado o direito de uso da marca ou patente, associado ao direito de distribuição exclusiva ou semi-exclusiva de produtos ou serviços. Eventualmente, o franqueador também cede ao franqueado o direito de uso de tecnologia de implantação e administração de negócio ou sistemas desenvolvidos ou detidos pelo franqueador, mediante remuneração direta ou indireta, sem ficar caracterizado vínculo empregatício (SEBRAE).

3 METODOLOGIA DA PESQUISA

Neste capítulo, descrevem-se os procedimentos metodológicos adotados no estudo. Primeiro, apresenta-se a caracterização da pesquisa. Após, delimita-se a amostra de pesquisa. Na sequência, descrevem-se os procedimentos de coleta de dados e análise dos dados. Por fim, apresentam-se as limitações do estudo.

A pesquisa aborda o mercado de franquias automotivas e tecnologia de equipamentos, visando apoiar a tomada de decisão para empreendedores que desejam atuar no ramo automotivo no seguimento de mecânicas de veículos. A pesquisa em questão tem caráter qualitativo. Pois serão avaliados, não somente, os valores a serem investidos, mas também no caso de franquia, verificar a credibilidade da empresa no mercado.

O trabalho tem como definição do objetivo da pesquisa ser exploratório, já que serão estudados casos de empresas existentes no mercado de Centro Automotivo. Para operacionalização do trabalho será realizado um Estudo de Caso.

Com relação à pesquisa exploratória, o estudo limita-se em duas empresas do ramo automotivo, sendo: uma que oferece franquia em serviços automotivos, chamada Oficina Brasil Serviços Automotivos, sua matriz está situada no estado de São Paulo na Cidade de Santo André, oferecendo modalidades padronizadas de franquias localizadas dentro de estacionamento de hipermercados, shopping centers, postos de combustíveis e ruas de grande circulação de veículos. O modelo estudado é para lojas de rua, chamado de Loja de Ilha, mas este estudo poderia ser com qualquer uma das opções de franquias. O outro objeto de estudo é uma empresa que oferece equipamentos para oficina mecânica de automóveis denominada Tech Max Equipamentos Automotivos e esta localizada na cidade de Maringá-Paraná.

O trabalho restringe-se às oficinas do mesmo porte, respeitando a mesma quantidade de ativos que a franquia oferece. No que se refere à pesquisa de levantamento de informações, optou-se pelo contato direto com os representantes destas empresas utilizando-se entrevistas não estruturadas diretamente com representantes comerciais via telefone.

E ainda, durante o desenvolvimento da monografia visitou se uma feira de empreendedorismo do SEBRAE, que aconteceu em 17-03-2011, na Expo Unimed em Curitiba PR, para conhecer o processo da Tech Max, empresa que atua no mercado automobilístico oferecendo produtos para balanceamento e alinhamento de veículos, e para empresa que oferece franquia de serviços à reparação automotiva, Oficina Brasil.

Também foram colhidos informações nas páginas eletrônicas e recebimento de e-mails das empresas citadas anteriormente, detalhando informações sobre o procedimento de contrato de uma franquia e aquisição de equipamentos para o possível empreendimento.

4 DESCRIÇÃO E ANÁLISE DOS DADOS

Neste capítulo realiza-se a descrição e análise dos resultados. A princípio, apresenta-se a descrição dos investimentos necessários para abertura do negócio por meio de franquia. Após, analisa-se a descrição dos investimentos necessários para abertura do negócio próprio. Por último, faz-se a comparação dos investimentos do negócio independente e franquia.

4.1 DESCRIÇÃO DOS INVESTIMENTOS NECESSÁRIOS PARA ABERTURA DO NEGÓCIO POR MEIO DE FRANQUIA

Discrimina-se, a seguir, o investimento inicial previsto para que uma franquia esteja pronta a operar conforme os padrões da rede, conforme demonstrado no Quadro 2.

Investimento	Valores em R\$
Taxa de Franquia	R\$ 60.000,00
Instalações, Obra/Reforma	R\$ 70.000,00
Equipamentos / Ferramentas	R\$ 95.000,00
Ponto Comercial	R\$ 15.000,00
Projetos Arquitetônicos	R\$ 4.000,00
Mobiliário	R\$ 6.000,00
Uniformes e Material Impresso	R\$ 5.000,00
Informática	R\$ 5.000,00
Estoque Inicial	R\$ 25.000,00
Investimento Total	R\$ 285.000,00

Quadro 2: Previsão para investimentos na modalidade de franquia
Fonte: Rede de Oficina Brasil (2011)

Na proposta encaminhada pela empresa não teve acesso ao detalhamento dos investimentos, mas o padrão da rede de franquias exige uma sala de espera com televisão, sofás e som ambiente. Dependendo do tamanho da loja desejada pode se optar por mais opções de entretenimento para os clientes, podendo ter uma Mini-livraria com espaço para leitura e até mesmo Cyber Café.

O estoque inicial entende-se como pequenas peças de reposição, como amortecedores de diversos modelos, pivôs, peças mecânicas e outras peças que depende do seguimento que o investidor deseja seguir na manutenção de automóveis, exemplo: caso deseja oferecer serviços de manutenção de

escapamentos, necessariamente terá que ter um mínimo de estoque de peças de reposição.

O uma parte do valor das instalações e obra/reforma justifica se para adequar a parte civil das seguintes áreas da oficina: Implantação da Caixa Separadora de água e óleo; Tapete de Borracha do pátio da oficina em material reciclado; Kit emergencial ambiental para contenção de resíduos; Coleta e destinação das embalagens de óleo, do lubrificante usado e dos pneus inutilizados por empresas de reciclagem e catadores homologados.

Além dos investimentos informados foram apresentados pela empresa estudada o faturamento médio, capital de giro necessário, taxa de royalties e publicidade e prazo de retorno, conforme a figura 1.

Figura 1: Apresenta-se o faturamento, capital de giro necessário, taxa de royalties e publicidade e prazo de retorno.

Oficina Brasil Serviços Automotivos				
FATURAMENTO MÉDIO	CAPITAL DE GIRO	TAXA DE ROYALTIES	Taxa de publicidade	Prazo de retorno
R\$ 50.000,00	R\$ 35.000,00	5% sobre o faturamento bruto	1% sobre o faturamento bruto	18 a 36 meses

Fonte: Rede de Oficina Brasil (2011)

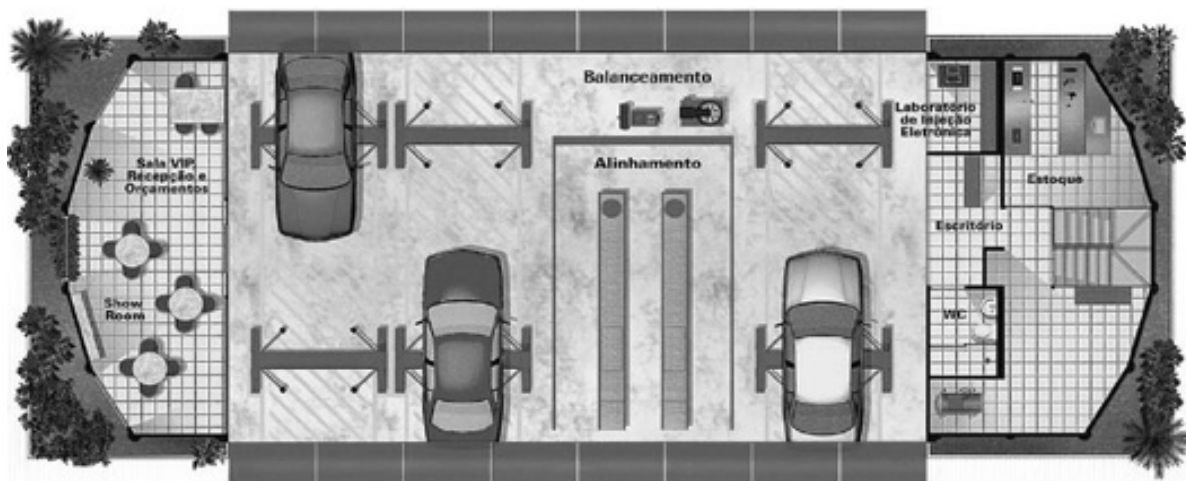
Os valores apresentados no Quadro 2 e na Figura 1 são utilizados apenas como orientação e estimativa, baseados em médias e referem se a unidades em uma situação padrão e em condições ideais. Portanto, os números podem variar conforme o local escolhido, o tamanho e as características da unidade, condições econômicas, custos de mão-de-obra, despesas de frete, influência de política fiscal ou outros fatores de mercado, que variam conforme a época e o local de instalação da franquia.

A Rede Oficina Brasil oferece modelos de unidades padronizadas e qualificadas à prestação de serviços de reparação automotiva “under car” localizadas em shopping centers, postos de combustíveis e ruas de grande

circulação de veículos, abaixo na figura 2 apresenta-se a planta baixa de uma possível oficina.

Na Figura 2 apresenta-se a planta baixa para uma possível oficina da Rede Oficina Brasil.

Figura 2: Planta baixa de uma oficina de loja de rua, chamado de Loja de Ilha.



Fonte: Rede de Oficina Brasil (2011)

Para uma planta como esta é possível prestar os seguintes serviços de manutenção automotiva: amortecedores, sistema de direção, sistemas de freios, injeção eletrônica, sistema de arrefecimento, montagem de pneus, escapamentos, suspensão, alinhamento e embreagens.

Estes serviços podem ser oferecidos para veículos leves e camionetas com o peso de até quatro toneladas, podendo atender até sete veículos simultaneamente.

4.2 DESCRIÇÃO DOS INVESTIMENTOS NECESSÁRIOS PARA ABERTURA DO NEGÓCIO PRÓPRIO

Discrimina-se, a seguir, o investimento inicial previsto para abertura do negócio próprio, conforme demonstrado a lista de previsão para investimentos na modalidade de negócio independente, no Quadro 3:

Investimento	Valores em R\$
Instalações, Obra/Reforma	R\$ 70.000,00
Equipamentos / Ferramentas	R\$ 71.000,00
Ponto Comercial	R\$ 15.000,00
Projetos Arquitetônicos	R\$ 4.000,00
Mobiliário	R\$ 6.000,00
Uniformes e Material Impresso	R\$ 5.000,00
Informática	R\$ 5.000,00
Estoque Inicial	R\$ 25.000,00
Investimento Total	R\$ 201.000,00

Quadro 3: Previsão para investimentos na modalidade independente
Fonte: Tech Max (2011)

O tamanho do Auto Center como modalidade negócio independente é definido conforme a proposta de aquisição da franquia. Como a franquia não teve maiores detalhamentos dos investimentos, também não foi considerado para o negócio próprio.

Para os investimentos de equipamentos e ferramentas foram definidos pela empresa Tech Max, detalhamento conforme Quadro 4, para todos os outros foram utilizados pela proposta da franquia.

Quantidade	Equipamentos	Valores em R\$
1	Alinhador Laser de Painel Alinhamax	R\$ 6.800,00
1	Balanceadora de Rodas BLMAX-20	R\$ 4.600,00
1	Montadora de Pneus DMAX-10	R\$ 4.600,00
5	Elevador Elétrico 2,5 TON	R\$ 27.500,00
1	Elevador Elétrico 4 TON	R\$ 8.300,00
1	Rampa Pneumática 4 TON para Alinhamento	R\$ 14.200,00
1	Outros Equipamentos	R\$ 5.000,00
Investimento Total		R\$ 71.000,00

Quadro 4: Orçamento de equipamentos
Fonte: Tech Max (2011)

Foram definidos a mesma quantidade de investimentos em equipamentos e ferramentas para as opções de franquia e negócio independente.

Com estes equipamentos é possível executar as mesmas atividades que uma franquia da Rede Oficina Brasil, tais como serviços de: amortecedores, sistema

de direção, sistemas de freios, injeção eletrônica, sistema de arrefecimento, montagem de pneus, escapamentos, suspensão, alinhamento e embreagens.

Estes serviços podem ser oferecidos para veículos leves e camionetas com o peso de até quatro toneladas, podendo atender até sete veículos simultaneamente.

4.3 COMPARAÇÃO DOS INVESTIMENTOS DO NEGÓCIO INDEPENDENTE E FRANQUIA

A descrição dos bens e os valores dos quadros 3 e 4 foram utilizados da proposta da empresa Oficina Rede Brasil, para os seguintes investimentos: Instalações; Obra/Reforma; Ponto Comercial; Projetos Arquitetônicos; Mobiliário; Uniforme e Material Impresso; Informática e Estoque Inicial. Havendo alterações somente nos investimentos de Taxa de Franquia e Equipamentos / Ferramentas. Isso foi se necessário para analisarmos investimentos, aparentemente, de mesma proporção.

Ainda, em apresentação da proposta de franquias, a empresa Rede de Oficina Brasil, demonstrou que para um investimento deste porte o faturamento aproximado fica em torno de R\$50.000,00 por mês, sendo necessário um capital de giro de R\$35.000,00. A taxa de royalties da franquias é de 5% e mais 1% sobre o faturamento bruto referente à taxa de publicidade (Figura 1). Para modalidade de negócio independente, considerou-se o mesmo faturamento médio informado pela proposta de franquias de R\$50.000,00 por mês e um capital de giro de R\$35.000,00.

4.4 VIABILIDADE ECONÔMICA E FINANCEIRA DOS PROJETOS DE INVESTIMENTO

Apresenta-se a viabilidade econômica e financeira dos projetos. O valor total do investimento reduz em R\$ 81.000,00 para a modalidade projeto de investimento para o Negócio Independente em função da taxa de franquia, que para esta modalidade não existe, e devido à busca por investimentos em equipamentos por fonte desvinculada a Franquia, a empresa Tech Max.

Para os faturamentos brutos e capitais de giro foram considerados os para os dois projetos os valores propostos pela franquia na ordem de R\$ 50.000,00 e R\$ 35.000,00. Os índices serão apresentados nos dois projetos simultaneamente, conforme a Tabela 1.

Investimento	FRANQUIA	NEGÓCIO INDEPENDENTE
	Valores em R\$	Valores em R\$
Taxa de Franquia	R\$ 60.000,00	R\$ -
Instalações, Obra/Reforma	R\$ 70.000,00	R\$ 70.000,00
Equipamentos / Ferramentas	R\$ 95.000,00	R\$ 71.000,00
Ponto Comercial	R\$ 15.000,00	R\$ 15.000,00
Projetos Arquitetônicos	R\$ 4.000,00	R\$ 4.000,00
Mobiliário	R\$ 6.000,00	R\$ 6.000,00
Uniformes e Material Impresso	R\$ 5.000,00	R\$ 5.000,00
Informática	R\$ 5.000,00	R\$ 5.000,00
Estoque Inicial	R\$ 25.000,00	R\$ 25.000,00
Investimento Total	R\$ 285.000,00	R\$ 201.000,00
Fluxo dos Investimentos		
Faturamento bruto médio	R\$ 50.000,00	R\$ 50.000,00
Capital de Giro	R\$ (35.000,00)	R\$ (35.000,00)
Royalties 5% + 1% Pub.	R\$ (3.000,00)	R\$ -
Faturamento médio mensal	R\$ 12.000,00	R\$ 15.000,00
Faturamento médio anual	R\$ 144.000,00	R\$ 180.000,00

Tabela 1: Demonstrativo de Investimentos

Logo, o faturamento médio anual ficou reduzido para a modalidade de franquia no valor de R\$ 144.000,00, em função da taxa de 5% de royalties e 1% de publicidade, este valor é cobrado pela Rede de Oficina Brasil sobre o faturamento bruto, conforme proposta pesquisada.

Foram utilizados os seguintes índices financeiros para suportar as futuras análises e serão calculados no período de 5 anos: O Valor do Presente Líquido – VPL; O tempo de recuperação investimento – *PayBack*; Taxa Interna de Retorno – TIR e também o Índice Benefício/Custo – IBC. Para estes estudos financeiros foi adotada uma TMA (Taxa Mínima de Atratividade) de 6,9% ao ano, indicador da Poupança do ano de 2010, esta taxa é mínima taxa de retorno que espera se sem esforços financeiros em um investimento conservador.

4.4.1 VALOR PRESENTE LÍQUIDO - VPL

O método do VPL é uma das técnicas mais conhecidas e utilizadas na análise de investimento e nada mais é que a concentração de todos os valores esperados de um fluxo de caixa (entradas e saídas), na data zero, utilizando a TMA (Taxa Mínima de Atratividade) como taxa de desconto. Genericamente, o valor presente líquido (VPL) é a diferença entre o valor atual (PV) do fluxo das receitas esperadas e o investimento inicial (Co). Representado pela formula: **$VPL = PV - Co$** .

Logo, para saber o valor do VPL tem que ter o valor presente (PV). Para isso teve a seguinte equação: $PV = \frac{C_1}{(1+i)^1} + \frac{C_2}{(1+i)^2} + \frac{C_3}{(1+i)^3} + \dots + \frac{C_n}{(1+i)^n}$, sendo: C = receitas, i = a taxa de atratividade e n = aos períodos.

Então, para modalidade de Franquia da Rede de Oficina Brasil obteve os seguintes cálculos:

$$PV = \frac{C_1}{(1+i)^1} + \frac{C_2}{(1+i)^2} + \frac{C_3}{(1+i)^3} + \dots + \frac{C_n}{(1+i)^n}$$

$$C1 = C2 = C3 = C4 = C5 = R\$ 144.000$$

$$i = 0,69$$

Substituindo na fórmula

$$PV = 144.000 / (1 + 0,69^1) + 144.000 / (1 + 0,69^2) + 144.000 / (1 + 0,69^3) + 144.000 / (1 + 0,69^4) + 144.000 / (1 + 0,69^5)$$

$$PV = 134.705,33 + 126.010,60 + 117.877,08 + 110.268,55 + 103.151,12$$

Tendo um valor presente dos 5 períodos de: $PV = 592.012,69$

Calculando o Valor presente Líquido:

$$VPL = PV - Co$$

$$PV = 592.012,69$$

$$Co = 285.000,00$$

Substituindo na fórmula:

$$VPL = 592.012,69 - 285.000,00$$

$$\text{Logo tendo um } VPL = 307.012,69$$

Como o Valor Presente Líquido - VPL é um valor positivo, infere-se que o investimento é rentável, pois a taxa efetiva de retorno será certamente superior aos 6,9% a. a. (6,9% ao ano) esperados pelo investidor em uma franquia da empresa Oficina Rede Brasil.

Para a modalidade de Negócio Independente obtive os seguintes cálculos:

$$PV = \frac{C_1}{(1+i)^1} + \frac{C_2}{(1+i)^2} + \frac{C_3}{(1+i)^3} + \dots + \frac{C_n}{(1+i)^n}$$

$$C1 = C2 = C3 = C4 = C5 = R\$ 180.000$$

$$i = 0,69$$

Substituindo na fórmula

$$PV = 180.000 / (1 + 0,69^1) + 180.000 / (1 + 0,69^2) + 180.000 / (1 + 0,69^3) + 180.000 / (1 + 0,69^4) + 180.000 / (1 + 0,69^5)$$

$$PV = 168.381,67 + 157.513,25 + 147.346,35 + 137.835,69 + 128.938,91$$

Tendo um valor presente dos 5 períodos de: $PV = 740.015,86$

Calculando o Valor presente Líquido:

$$VPL = PV - Co$$

$$PV = 740.015,86$$

$$Co = 285.000,00$$

Substituindo na fórmula:

$$VPL = 740.015,86 - 285.000,00$$

Logo tendo um VPL = 539.015,86

Como o Valor Presente Líquido - VPL é um valor positivo, infere-se que o investimento é rentável, pois a taxa efetiva de retorno será certamente superior aos 6,9% a. a. (6,9% ao ano) esperados pelo investidor em um negócio independente de Franquia, conforme Tabela 2:

ANO	FRANQUIA VP	NEGÓCIO INDEPENDENTE VP
0	-285.000	-201.000
1	134.705	168.382
2	126.011	157.513
3	117.877	147.346
4	110.269	137.836
5	103.151	128.939
Total	592.012,69	740.015,86
VPL	307.012,69	539.015,86

Tabela 2: VPL

O Valor Presente Líquido do investimento para o Projeto de Franquia, calculado a cima, foi de R\$ 307.012,69 e para o Projeto de Negócio Independente foi de R\$ 539.015,86, os dois projetos obteve resultados positivos, porém, o projeto de Negócio Independente é 57%, contra 43%, melhor que o projeto de Franquia.

4.4.2 TEMPO DE RECUPERAÇÃO DO INVESTIMENTO (PAY BACK)

O Tempo de Recuperação Investimento – TRI ou Pay Back, nada mais é do que o número de períodos necessários para que o valor presente do fluxo de benefícios se iguale ao capital investido. Certamente, quanto maior o indicador, mais incerta a recuperação do capital. Em contextos dinâmicos, como o de economias globalizadas, por exemplo, esse indicador de risco assume importância relevante. O risco do projeto aumenta à medida que o TRI se aproxima do final do horizonte de planejamento, conforme os resultados apresentados na tabela 3:

ANO	FRANQUIA VP	NEGÓCIO INDEPENDENTE VP
0	-285.000	-201.000
1	134.705	168.382
2	126.011	157.513
3	117.877	147.346
4	110.269	137.836
5	103.151	128.939
2	260.716	325.895
2 + x	285.000	201.000
5	592.013	740.016
TRI / Pay Back em Anos	2,22	1,10
MESES	27	13

Tabela 3: Pay Back

O tempo de recuperação do investimento para o Projeto da franquia foi de 27 meses e para o Projeto de Negócio Independente foi de 13 meses, tornando-se mais interessante ao investidor optar pelo Negócio Independente.

4.4.3 TAXA INTERNA DE RETORNO - TIR

A Taxa Interna de Retorno - TIR, juntamente com o VPL, é uma das técnicas de análise de investimentos e consiste no cálculo da taxa que zera, em determinado momento de tempo, o valor dos fluxos esperados (entradas e saídas). Adota-se, geralmente, a data focal zero para se proceder à equivalência. Representado pela

$$\sum_{j=1}^n \frac{EC_j}{(1+i)^j} - \sum_{j=1}^n \frac{SC_j}{(1+i)^j} = 0$$

formula:

Então, para modalidade de Franquia da Rede de Oficina Brasil obteve os seguintes cálculos:

Substituindo na fórmula

$$285.000 - 144.000 / (1 + i^1) + 144.000 / (1 + i^2) + 144.000 / (1 + i^3) + 144.000 / (1 + i^4) + 144.000 / (1 + i^5) = 0$$

Utilizando uma calculadora HP-12C, na Figura 3, apresenta-se como fazer o calculo da TIR para modalidade de Franquia da Rede de Oficina Brasil:

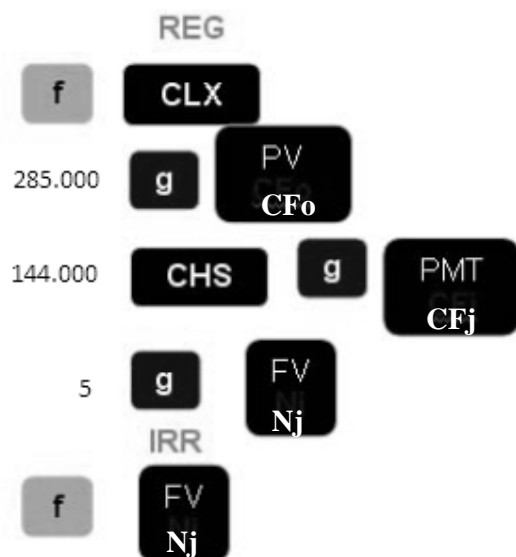


Figura 3: Cálculo da TIR na HP-12C

Logo tendo uma TIR = 41,67%

Como a taxa interna de retorno é maior que o TMA de 6,9%, infere-se que o investimento é rentável.

Para a modalidade de Negócio Independente obteve os seguintes cálculos:

$$\sum_{j=1}^n \frac{EC_j}{(1+i)^j} - \sum_{j=1}^n \frac{SC_j}{(1+i)^j} = 0$$

Substituindo na fórmula

$$201.000 - 180.000 / (1 + i^1) + 180.000 / (1 + i^2) + 180.000 / (1 + i^3) + 180.000 / (1 + i^4) + 180.000 / (1 + i^5) = 0$$

Utilizando uma calculadora HP-12C, na Figura 4, apresenta-se como fazer o cálculo da TIR para modalidade de Negócio Independente:

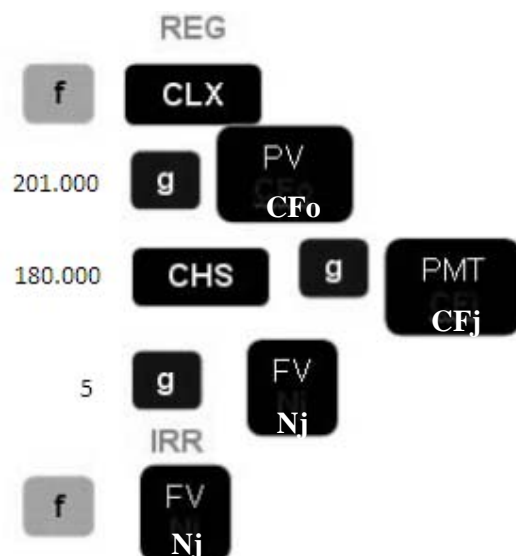


Figura 4: Cálculo da TIR na HP-12C

Logo tendo uma TIR = 85,47%

Como a taxa interna de retorno é maior que o TMA de 6,9%, infere-se que o investimento é rentável, conforme demonstrado na Tabela 4.

ANO	FRANQUIA	NEGÓCIO INDEPENDENTE
0	-285.000	-201.000
1	144.000	180.000
2	144.000	180.000
3	144.000	180.000
4	144.000	180.000
5	144.000	180.000
TIR	41,67%	85,47%

Tabela 4: TIR

Com os cálculos acima, verificou-se, que tanto para o projeto de abertura de uma oficina mecânica, voltada para área de auto Center, na modalidade de franquia quanto para negócio independente, haverá retornos de investimentos acima da Taxa Mínima de Atratividade determinada para este trabalho, porém, se o investidor optar pela opção de abertura de uma empresa independente de uma franquia ele terá uma Taxa Interna de Retorno de 85,47% e 41,67% para opção na modalidade de franquia.

4.4.4 ÍNDICE BENEFÍCIO/CUSTO

O índice IBC é também conhecido como Índice de Lucratividade – IL, este indicador mede o quanto se espera ganhar por unidade de capital investido. Genericamente, é o quociente entre o valor presente do fluxo das receitas (VPL) esperadas e o investimento inicial (Co) e é adquirido pela seguinte fórmula: **$IBC = VPL / Co$** . Então, para modalidade de Franquia da Rede de Oficina Brasil obteve os seguintes cálculos:

$$IBC = VPL / Co$$

$$VPL = 307.012,69$$

$$Co = 285.000,00$$

Substituindo na fórmula:

$$IBC = 307.012,69 / 285.000,00$$

Logo, para cada unidade de capital investido teve um IBC de 2,1. Para a modalidade de Negócio Independente obteve os seguintes cálculos:

$$IBC = VPL / Co$$

$$VPL = 539.015,86$$

$$Co = 201.000,00$$

Substituindo na fórmula:

$$IBC = 539.015,86 / 201.000,00$$

Logo, para cada unidade de capital investido teve um IBC de 3,7, conforme apresentado na Tabela 5:

ANO	FRANQUIA	NEGÓCIO INDEPENDENTE
0	-285.000	-201.000
1	144.000	180.000
2	144.000	180.000
3	144.000	180.000
4	144.000	180.000
5	144.000	180.000
IBC	2,1	3,7

Tabela 5: IBC

Com o resultado do cálculo do Índice Benefício/Custo – IBC espera-se ganhar por unidade de capital investido para o Projeto de Franquia 2,1 e para o Negócio Independente foi de 3,7, o segundo mostra-se a melhor opção de ganho.

4.4.5 RESUMO DOS E ANÁLISE DOS RESULTADOS

Apresentam-se na Tabela 6 os resultados dos índices compactados e as análises financeiras posteriormente.

ANO	FRANQUIA	NEGÓCIO INDEPENDENTE
0	-285.000	-201.000
1	144.000	180.000
2	144.000	180.000
3	144.000	180.000
4	144.000	180.000
5	144.000	180.000
VPL	307.013	539.016
PAYBACK (Anos)	2,22	1,10
TIR	41,67%	85,47%
IBC	2,0772	3,6817

Tabela 6: Resumo dos índices financeiros

Primeiramente foi calculado o índice VPL, que consiste em trazer os valores dos valores esperados de um fluxo de caixa (entradas e saídas), na data zero. Para este indicador financeiro verificou-se que o valor presente líquido para o Negócio Independente é maior, logo é mais interessante para um possível investimento.

Em seguida, foi calculado o tempo de recuperação do investimento, chamado também de *PayBack*. Por sua vez, este indicador demonstrou-se um tempo menor de recuperação dos recursos investidos para o Negócio Independente de 1,10 anos para 2,22 anos para a modalidade de Franquia.

O terceiro cálculo foi a TIR, taxa interna de retorno, que nada mais é o quanto por cento o projeto retornará comparado com a taxa mínima de retorno definida, neste caso, para a Modalidade de Franquia foi de 41,67% de retorno e 85,47% para o Negócio Independente, por sua vez, sendo mais interessante, pois a TIR para esta modalidade mostrou-se mais que o dobro.

E por último, verificou-se o custo benefício de cada proposta, este indicador mede o quanto se espera ganhar por unidade de capital investido. O resultado foi positivo para as opções de estudo. Para cada 1 unidade investida no Projeto de Franquia terá um retorno de 2,1 e para o Negócio Independente para cada 1 unidade terá 3,7 de retorno, sendo mais interessante para um investidor, obviamente, a opção de Negócio Independente.

Todos os índices financeiros calculados, seus resultados, demonstraram favoráveis para tomada de decisão, para um possível investidor, para um negócio de mecânica automotiva voltado para uma modalidade desligada de uma franquia, Negócio independente.

5 CONCLUSÕES E RECOMENDAÇÕES

Nesse capítulo apresentam-se as conclusões do estudo e recomendações para futuras pesquisas.

5.1 CONCLUSÕES

O estudo objetivou analisar duas opções de investimentos, uma partindo do sistema de franquias e outra de modalidade de negócio independente, porém, para atividades do mesmo fim, que é a criação de um empreendimento no ramo de oficina mecânica automotiva, voltada para gama de serviços de: Amortecedores; Sistemas de Direção; Sistemas de Freios; Injeção Eletrônica; Montagem de Pneus; Escapamentos; Suspensão e Alinhamento.

Para alcançar o objetivo foi realizada uma pesquisa exploratória, iniciada por meio de estudo de caso, considerando como objeto de pesquisa duas empresas do ramo de oficina automotiva, uma que oferece franquia de Auto Center e uma de equipamentos de reparação mecânica automotiva, sendo esta segunda, para ter uma opção de investimento em equipamentos diferente do que a franquia oferece. Todos os outros investimentos foram considerados da proposta da Rede de Oficina Brasil.

Primeiramente, foi verificado o serviço de franquia da Rede de Oficina Brasil e os equipamentos que Tech Max oferece. Na análise dos investimentos necessários para cada empreendimento constatou que para efeito de menos desembolso financeiro a melhor opção de investimento é a de criação do negócio independente que parte de um total de investimento de R\$ 201.000,00 para R\$ 285.000,00 para modalidade de Franquia. O valor menor justifica-se devido a diferença que, para a modalidade de negócio independente não é necessário o pagamento de taxa de franquia e à aquisição de bens direto com o fornecedor, Tech Max, é possível uma negociação de valores e prazo para pagamentos mais favoráveis. Assim, a pesquisa permite concluir que para um investidor que já esta no ramo de mecânica automotiva e deseja ampliar o negócio ou sair da categoria de funcionário de uma Auto Center para proprietário de um Auto Center, é mais

interessante partir para um investimento de modalidade independente, desde que tenha um perfil empreendedor, uma visão sistêmica, administrativa e tenha experiência no ramo. A parte financeira da pesquisa revelou que, todos os indicadores financeiros são mais favoráveis para a opção de investimento na modalidade de Negócio Independente.

A pesquisa apresentou também uma segunda ótica de decisão favorável, agora, para a proposta da modalidade de franquia. Para os investidores entrantes em um negócio novo, que desejam empreender em uma atividade de reparação automotiva mecânica, a busca por uma franquia pode ser a melhor opção, pois a acessória oferecida pelas empresas de rede de franquias, como a Oficina Rede Brasil, é completa, desde padrões de serviços e atendimento, treinamentos, logomarca, gerenciamento de projetos e jurídico, Pós-venda e SAC (serviço de atendimento ao cliente). Já, a parte financeira, calculada para esta opção, mostrou-se também interessante, mesmo sendo menor que a opção de Negócio Independente, haverá retornos de investimentos de 41,67% para 6,9% da Taxa Mínima de Atratividade determinada para este trabalho.

5.2 RECOMENDAÇÕES

Diante das limitações da pesquisa, apresentam-se algumas recomendações para futuros estudos sobre o tema investigado:

- Investigar os custos de operações das opções de investimento, com os estas informações a análise dos dados financeiros propicia um detalhamento mais aguçado da relação de um investimento com o outro;
- Realizar uma pesquisa para a busca de uma terceira alternativa de investimento, talvez, empresas que oferecem redes de oficinas autorizadas.

REFERÊNCIAS

Serviço Brasileiro de apoio às Micro e Pequenas Empresa - SEBRAE – Disponível em <<http://www.sebraepr.com.br>> Acesso em Abril 2011.

Franchise Store - Disponível em <<http://www.franquia.com.br>> Acesso em Abril 2011.

Tech Max Equipamentos Automotivos - Disponível em <<http://www.techmax.ind.br>> Acesso em Março 2011.

Oficina Rede Brasil - Disponível em <<http://www.techmax.ind.br>> Acesso em Março 2011.

Pequenas Empresas e Grandes negócios - Disponível em <<http://revistapegn.globo.com>> Acesso em Março 2011.

SAMPIERI, Roberto Hernández; COLLADO, Carlos Fernández; LUCIO, Pilar Baptista. *Metodologia de pesquisa*. 3. ed. São Paulo: McGraw Hill, 2006.

CASAROTTO FILHO, Nelson & KOPITTKE, Bruno Hartmut - *Análise de Investimento*. 10 ed. São Paulo: Atlas, 2007.

SOUZA, Alceu & CLEMENTE, Ademir. *Decisões Financeiras e Análise de Investimento*. São Paulo: Atlas, 1997.